

Wood... Reserve Library
University of Alberta
118 Sutherland Building
Edmonton, Alberta T6G 2R6



GOODFELLOW

THE WOOD SPECIALISTS

Our Priority Serving Our Customers Just-In-Time



Our Outstanding Products

- Douglas Fir and Hemlock **Timbers**
- **Goodlam** Laminated Beams and **L.V.L** Beams
- **Kiln Dried Lumber** Cedar, Pine, Spruce and Hardwood - all Grades and Sizes
- Pressure-Treated **CCA K33** or **Pyro-Guard** Fire Retardant Lumber and Plywood
- Pre-Stained **Olympic Machinecoat System** on Cedar Pine, SmartSystem, and Fiber Cement CertainTeed
- **Bruce, Hartco, Premier, Traffic Zone, Carnival, Goodfellow Original, Goodfellow International, Goodfloor Legacy, Kronopol, Pollmeier** Hardwood Flooring; **Bruce, Hartco** Engineered Hardwood Flooring for Condominiums

PANELS

- All types of **Plywood**
- **OSB**
- **Flakeboard, Columbia, Panolam** Melamine
- **Hardwoods**
- **Goodeck** Decking Panels
- **Crezon Signs, MDO, Intecel, and Interfoam**
- **Superior and Canfibre** Medium Density Fibre (MDF)
- **Duraflake** Fire Retardant Particle Panels
- **Tafisa** Particle Panels
- **Pourform** Foundation Panels
- **AdvanTech** Flooring and Sheathing
- **Isobord** Strawboard Panels
- **Aromatic Cedar**
- **Sonopan** Acoustic Panels

SPECIALTY PRODUCTS

- **Fiberock** Underlay
- **Armstrong** Ceiling Tiles
- **Typar II** House Wrap
- **Typar** Gardening Material
- **Isolofoam, Atlas, ThermoFoil,** and **Roxul** Insulation Material
- **Keystone** Steel and Wire
- **Kwikset** Door Knobs and Latches
- **TimberTech** Engineered Decking Composite
- **Stainless Steel** Nails and Screws



GOODFELLOW
THE WOOD SPECIALISTS

www.goodfellowinc.com
info@goodfellowinc.com

FINANCIAL HIGHLIGHTS

(in thousands of dollars except per share amounts)

Years ended August 31,

OPERATING RESULTS

	2000	1999	1998	1997	1996
Sales	\$442,513	\$386,994	\$335,696	\$288,572	\$216,635
Income before taxes and extraordinary item	\$9,100	\$10,689	\$6,704	\$8,385	\$5,542
Net income	\$5,733	\$6,627	\$4,157	\$5,157	\$3,299
- per share	\$1.37	\$1.60	\$1.01	\$1.30	\$0.85
Cash flow	\$7,459	\$7,903	\$5,284	\$6,288	\$4,407
- per share	\$1.78	\$1.91	\$1.29	\$1.58	\$1.14
Shareholders' equity	\$54,163	\$49,805	\$44,268	\$38,685	\$33,747
- per share	\$12.93	\$12.01	\$10.77	\$9.72	\$8.70
Market value - per share	\$9.95	\$11.15	\$6.75	\$10.00	\$4.40

NET INCOME (\$ Millions) (before extraordinary item)



MARKET VALUE PER SHARE



TABLE OF CONTENTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS	1
CHAIRMAN'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	2
PRESIDENT'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	3
MANAGEMENT'S DISCUSSION & ANALYSIS	4-6
FINANCIAL STATEMENTS	7-18
DIRECTORS & OFFICERS	19
DISTRIBUTION CENTERS AND SALES OFFICES	20



ANNUAL MEETING

The Annual Meeting of Shareholders will be held on December 13, 2000 at 10:00 a.m. in Salon 5 of Le Centre Sheraton Hotel, 1201 René Lévesque Blvd., Montreal, Quebec.

Our year ending August 31, 2000 was a year in which our people worked very hard. Despite higher sales our net earnings were lower. The chief reason is that in the second half of our fiscal year, business conditions deteriorated as higher interest rates took hold in the economy. This sharply reduced lumber prices in several categories. Also it led to increased failures among our clients and the higher interest rates raised the financial cost of money. Management worked hard to reduce inventory levels at year-end and succeeded although at the price of margin. A further contributing factor was our continued expansion in Western Canada and the U.S.A. This led to initial expenses not immediately covered by profit. We are working hard to build a Western presence comparable to what we have in the East, as a longer-term project. After a few poor starts we now believe that we may have many of the right people to implement these plans, but time will tell. We did not reach our budget for profit in fiscal 2000. However, compared with our chief competition, we did extremely well. An important reason is our low dependence on commodity lumber sales as we move year after year increasingly to marketing specialties.

The company is growing fast in products, geography and people employed. We see the fiscal year 2001 as one in which we will meet an even greater challenge than last year. We believe that the halcyon business years are of the past and that possibly the short-term may augur in a modest recession. Savings levels in the economy are very low and consumer debts high. This means an inevitable slowdown ahead, only the timing remaining elusive! We must be prepared for that, which requires excellent cost control; insisting on solid margins and tight credit control to avoid losses from non-payment of our invoices. We must sort out our associates to not be overstaffed at any point, assuring that we keep the best people in the industry. Any weaknesses or downward changes in volume must be promptly addressed and corrected. In foul weather, which may well lie ahead, "The hatches must be shut". Our budget remains based on increased sales and profitability. It is everyone's job to make it happen. We have the people who can make it happen, despite odds, which may prove difficult to overcome.



Stephen Jarislowsky
Chairman of the Board
October 12, 2000

Goodfellow again set a new sales record, for the year ending August 31, 2000, of \$442 million or a 15% increase over last year. Our earnings per share of \$1.37 was short of last year's \$1.60 mark and some of the reasons for this shortfall are covered in management's discussion and analysis of operations.

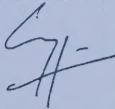
Our flooring division was again an important contributor to the company's results with over a 25% growth in sales and strong profitability. In particular, our U.S. efforts continued to show benefits. Flooring sales in the New England region, which is serviced from our Bedford N.H. facilities, grew substantially. Our expansion, last February, which combined the Hardwood Flooring Distributors (HFD) division with our existing facilities in Seattle, WA, should provide us with the platform to be the major player in wood flooring distribution in the U.S. Northwest.

A number of regions showed significant improvement over last year, notably Vancouver. The sales teams in the Quebec City and the Ottawa locations also produced exceptional results.

We continue to focus on our higher profit speciality and added-value products, particularly in niche sectors and efforts are being made to encourage winners within our product lines, our territories, and of course with our people. Our financial resources will be even more focused on the areas that produce the best returns. The program of further mechanization and computerization of our operations in Delson will enable us to reduce our handling cost base. Uncontrollable cost increases, particularly the recent rapid rise in fuel costs, represent a serious challenge to us. All efforts will be concentrated on recovering these cost increases so as not to further erode margins. We will, of course, continue to look for opportunities as they arise.

The outlook for 2001 is positive, particularly with our new operations in Watertown, NY, and Seattle, WA. Our future is of course tied to the overall economy but we have always done well in turnaround periods when the home renovation market strengthens against new home construction. The continued consolidation in the forest products distribution industry should only favour us as many of our competitors, in all sectors, continue to restructure to deal with the realities of doing business in the new millennium. This applies especially in the major and growing market of the big box retailers. Goodfellow is well positioned to continue to grow market share in many areas.

The key to maintaining the sales and profit momentum is, of course, our sales, administrative, and production teams. We have some of the most outstanding people in the industry and Goodfellow is often looked to as the standard of excellence. I am proud of our dedicated team of people. Goodfellow has also benefited from the wise counsel of our Chairman Stephen Jarislowsky and extend gratitude to all our other independent directors. We thank our shareholders for the continued support.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.
October 12, 2000

The Company reported net earnings of \$5.7 million or \$1.37 per share on sales of \$442 million compared to last year's earnings of \$6.6 million or \$1.60 per share, on sales of \$387 million.

Operating results were affected by a slowdown in general business conditions late in the third and fourth fiscal quarters, a period that is traditionally the peak business period for the company. This affected distribution, brokerage sales and margins. Falling lumber prices and poor weather conditions in Eastern Canada affected domestic business and interest rate hikes particularly impacted U.S. business. These conditions added pressure on margins on many competitive products and increased credit losses. Rising distribution costs caused by rapid increases in the price of fuel also affected margins.

Revenues increased as a result of business expansion domestically and in the U.S. market. Sales in Canada and in the U.S. were up 13% and 7%, respectively, over last year. The good demand and prices for lumber and wood products lasted most of the first half of the fiscal year while the effects of negative business conditions were felt in the second half of the year. Nevertheless, major sales gains were realized in the engineered wood and industrial products group, flooring, and panel products, which increased by 46%, 27% and 15% respectively, over last year. A number of projects including the Jackson-Triggs Winery, a school in Fort Albany, Ontario, and a large project in Cuba helped to grow the glue-lam business this year. Major contracts to supply timbers for wooden roller coasters increased the industrial product sales. Flooring sales grew as the demand for this product continued, particularly in the stronger economy in Ontario. A strengthening in our business in Western Canada and the expansion of the Seattle operation also bolstered flooring sales. Industrial panel sales continued to increase following the demand for furniture exports to the U.S. New products such as Isobord added to the sales growth in this products category.

Sales in Quebec increased 18% over last year. New box store openings helped push the sales of treated lumber products and sales of industrial panel products to furniture manufacturers also impacted sales activity in this region. Activity in the Atlantic Provinces increased 10% over last year due mainly to flooring and panel sales. Sales in Ontario grew by 17% again this year. New box store openings and the positive effects of the housing and renovation market contributed to expand sales in this region and particularly helped the flooring product sales. Sales in the Western provinces improved 25% over last year, partly due to a better performance in Richmond and Winnipeg. Sales in the U.S. increased by 7% mainly from the addition of a new office in Watertown, N.Y. and the expansion of the distribution facilities in Seattle, WA.

Overall margins decreased from last year from 15.5% to 15.0%. Distribution margins dropped to 16.4% from 16.9% mainly as a result of volatile lumber prices, competitive pressures and the impact of increased fuel costs on handling and transportation costs. The total gross profit of \$66 million represented a 10% increase over last year.

Remanufacturing and distribution costs increased 12% over last year, due mainly to higher labour cost, associated with labour rate increases and additional staff to support the increase in distribution sales activity. Other remanufacturing and distribution costs increased in proportion to increased activity. Selling and administrative expenses increased by \$4 million due mainly to increased payroll costs and to higher bad debt expenses. Payroll costs reflected wage rate increases and additional sales and administrative personnel. Bad debt losses amounted to over \$900,000. Approximately \$725,000 of this amount was associated with five large losses of over \$100,000 each. Other selling and administrative costs were in line with business activity during the year.

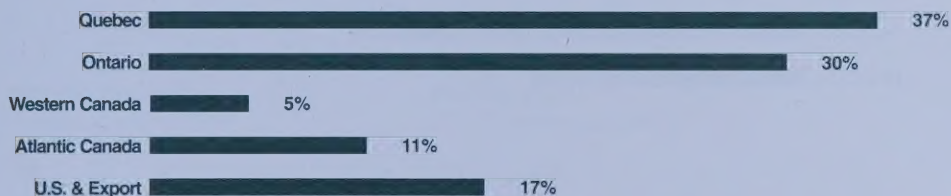
Financial expenses increased by \$437,000 caused by interest rate hikes and higher outstanding debt to finance increased business activity.

The Company earned a return on equity of 10.5% (13.3% last year) and its share price closed at \$9.95 per share (\$11.15 last year). Book value at August 31, 2000 was \$12.93 per share (\$12.01 last year).

LIQUIDITY AND CAPITAL RESOURCES

Cash provided by operations was \$7.4 million compared to \$7.9 million last year. Total assets increased from \$127 million to \$137 million reflecting business growth. Total asset turnover was 3.4 times compared to 3.0 times. Trade accounts receivables at year-end were \$68 million compared to \$64 million last year and reflected the record sales for the month of August of \$50 million (\$4 million higher than last year). Inventory at year-end was \$36 million compared to \$38 million last year. Inventory turnover improved slightly to 6.1 times versus 5.9 times in 1999 and the gross margin return on inventory investment improved over last year.

SALES BY LOCATION



Capital expenditures for the year amounted to \$2.9 million. The major asset additions were for additional warehouse facilities and improvements in Delson, Campbellville, Moncton, Dartmouth and Seattle; land improvements in Delson and Campbellville; rolling stock and equipment, computer equipment and mill equipment, in Delson.

RISK AND UNCERTAINTIES

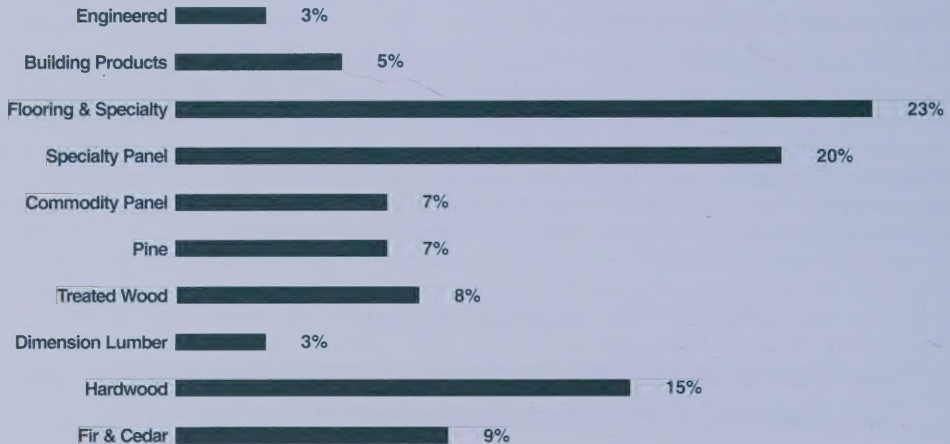
A substantial amount of the Company's business is in foreign currency and may be affected by any severe currency fluctuations. The Company uses foreign exchange contracts, from time to time, to mitigate short-term currency risks.

The Company uses a revolving line of credit with the bank to finance working capital requirements. The profitability of the Company may be adversely affected in periods of high interest rates.

DIVIDENDS

During the year, Goodfellow Inc. paid dividends of \$1,509,430 in fiscal 2000. On July 13, 2000, the Board of Directors declared an interim dividend of \$0.16 per share payable August 24, 2000, to all shareholders of record August 3, 2000. On October 12, 2000, a dividend of \$0.18 per share was declared payable on November 17, 2000, to all shareholders of record November 3, 2000.

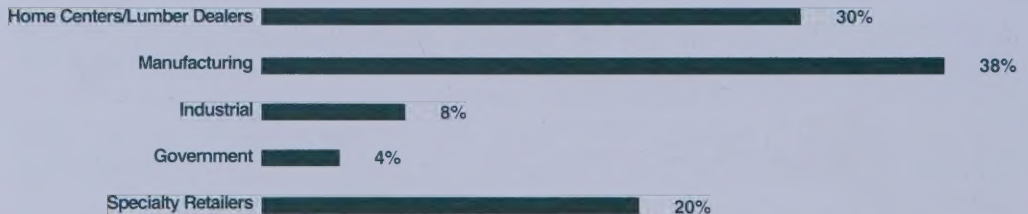
SALES BY PRODUCT



OUTLOOK

The Company is anticipating moderate growth in business into the next year. The housing and renovation sectors are expected to be less active as the effect of interest rate hikes and increasing energy costs take hold. Goodfellow will continue to enhance its just-in-time capabilities and has committed capital to the installation of a new planer in its Delson facilities as well as improvements in its distribution facilities in various locations in Canada and the U.S. Cost cutting initiatives and improved efficiencies are a constant concern of management.

SALES BY CUSTOMER



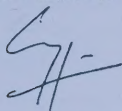
MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS AND OTHER FINANCIAL INFORMATION

The accompanying consolidated financial statements, which have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles, and the other financial information provided in the Annual Report, which is consistent with the financial statements, are the responsibility of management and have been approved by the Board of Directors.

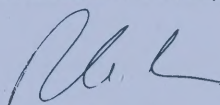
The consolidated financial statements include some amounts that are based on management's best estimates and judgement and, in their opinion, present fairly the company's financial position, results of operations and changes in financial position. The company's procedures and internal control systems are designed to provide reasonable assurance that accounting records are reliable and to safeguard the Company's assets.

The Audit Committee, is responsible for reviewing the consolidated financial statements and Annual Report and recommending their approval to the Board of Directors. In order to fulfill its responsibilities, the Audit Committee meets with management and external auditors to discuss internal control over the financial reporting process, significant accounting policies, other financial matters and the results of the examination by the external auditors.

These consolidated financial statements have been audited by the external auditors Samson Bélair / Deloitte & Touche, Chartered Accountants, and their report is included herein.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.



Ronald Lester
Vice-President, Finance

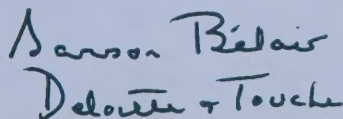
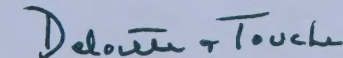
AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of
Goodfellow Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of Goodfellow Inc. as at August 31, 2000 and 1999 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at August 31, 2000 and 1999 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Chartered Accountants
October 6, 2000

CONSOLIDATED STATEMENTS OF EARNINGS

years ended August 31, 2000 and 1999 (in thousands of dollars)	2000	1999
	\$	\$
Sales	442,513	386,994
Expenses		
Cost of goods sold, selling, administrative and general expenses	427,353	370,927
Depreciation and amortization	2,190	1,945
Financial (Note 7)	3,870	3,433
	433,413	376,305
Earnings before income taxes	9,100	10,689
Income taxes (Note 9)	3,367	4,062
Net earnings	5,733	6,627
Earnings per share (Note 10 a)		

CONSOLIDATED STATEMENTS OF RETAINED EARNINGS

years ended August 31, 2000 and 1999 (in thousands of dollars)	2000	1999
	\$	\$
Balance, beginning of year	41,818	36,455
Net earnings	5,733	6,627
	47,551	43,082
Premium on redemption of shares	31	58
Dividends	1,509	1,206
Balance, end of year	46,011	41,818

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

as at August 31, 2000 and 1999 (in thousands of dollars)	2000	1999
	\$	\$
Assets		
Current assets		
Short-term investment, at cost	5,943	-
Accounts receivable (Note 3)	67,562	63,479
Income taxes receivable	288	-
Inventories (Note 4)	36,302	37,945
Prepaid expenses	358	558
	110,453	101,982
Fixed assets (Note 5)	23,893	23,331
Deferred pension asset (Note 11)	2,290	2,039
	136,636	127,352
Liabilities		
Current liabilities		
Bank indebtedness (Note 6)	54,242	44,711
Accounts payable and accrued liabilities	21,064	23,584
Income taxes payable	-	1,617
Current portion of long-term debt (Note 7)	333	333
	75,639	70,245
Long-term debt (Note 7)	3,417	3,750
Deferred income taxes	3,417	3,552
Shareholders' equity		
Capital stock (Note 8)	8,152	7,987
Retained earnings	46,011	41,818
	54,163	49,805
	136,636	127,352

Approved by the Board



Richard Goodfellow, Director



R. Keith Rattray, Director

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

years ended August 31, 2000 and 1999 (in thousands of dollars)	2000	1999
	\$	\$
Cash flows from operating activities		
Net earnings	5,733	6,627
Items not affecting cash		
Depreciation and amortization	2,190	1,945
Deferred income taxes	(135)	6
Gain on disposal of fixed assets	(78)	(97)
Pension plan expense	(251)	(578)
	7,459	7,903
Changes in non-cash working capital items (Note 12)	(6,665)	(964)
	794	6,939
Cash flows from financing activities		
Increase in banker's acceptance	8,000	2,000
Dividends	(1,509)	(1,206)
Repayment of long-term debt	(333)	(334)
Issuance of common shares	177	197
Purchase of common shares for cancellation	(43)	(81)
	6,292	576
Cash flows from investing activities		
Increase in short-term investment	(5,943)	-
Acquisition of fixed assets	(2,914)	(6,026)
Disposal of fixed assets	240	173
	(8,617)	(5,853)
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	(1,531)	1,662
Cash and cash equivalents, beginning of year	(2,711)	(4,373)
Cash and cash equivalents, end of year (Note 6)	(4,242)	(2,711)
 Cash and cash equivalents consists of bank overdraft.		
 Additional cash flow information:		
Interest paid	3,627	3,932
Income taxes paid	5,576	2,434

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

1. Status and nature of activities

The Company, incorporated under the *Canada Business Corporations Act*, carries on various business activities related to remanufacturing, distribution and brokerage of lumber and wood products.

2. Accounting policies

The financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles and include the following significant accounting policies:

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Goodfellow Inc. and its subsidiaries.

Inventories

Inventories are valued at the lower of cost and net realizable value less a normal profit margin. Cost is determined using the average cost method.

Fixed assets

Additions and major improvements to fixed assets are capitalized at cost. Fixed assets, except for leasehold improvements, are depreciated using the diminishing balance method at various rates. Leasehold improvements are amortized using the straight-line method over the term of the leases.

Deferred income taxes

Deferred income taxes result principally from timing differences between depreciation of fixed assets charged to operations and capital cost allowance claimed for income tax purposes and between the gain on disposal of certain fixed assets for accounting and income tax purposes.

Employee share option plans

The Company has a stock-based compensation plan where options to purchase common shares are issued to directors, officers and employees. Any consideration received on exercise of stock options is credited to share capital.

Employee benefit plans

Early in the financial year ended August 31, 2000, the Company adopted the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants regarding accounting for employee future benefits. Under these recommendations, the Company accrued its obligations under employee benefit plans and the related costs, net of plan assets as the services are rendered. The Company has a number of defined benefit pension plans and has adopted the following policies:

- The Company selected the prospective method of adopting the recommendations and amortizes the transitional asset on a straight-line basis over the average remaining service period of active employees expected to receive benefits under the pension plan representing 16 years.
- The cost of pensions earned by employees is actuarially determined using the projected benefit method pro rated on service and management's best estimate of expected return on plan assets, salary escalation and retirement ages of employees.
- For the purpose of calculating the expected return on plan assets, those assets are recorded at fair value.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

2. Accounting policies (continued)

Financial derivatives

The Company uses foreign exchange contracts to reduce its exposure to fluctuations in foreign currency exchange rates. The Company does not record the foreign exchange contracts on its balance sheet but does disclose the amount of outstanding foreign exchange contracts in the notes to the financial statements.

Use of estimates

The preparation of financial statements in conformity with generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions that effect the reported amounts of assets and liabilities and disclosures of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from those estimates.

3. Accounts receivable

	2000	1999
	\$	\$
Trade	67,895	63,670
Allowance for doubtful accounts	(854)	(585)
	67,041	63,085
Other	521	394
	67,562	63,479

4. Inventories

	2000	1999
	\$	\$
Raw materials and work in process	2,905	3,448
Finished goods	33,397	34,497
	36,302	37,945

5. Fixed assets

		2000			1999
	Depreciation and Amortization Rates	Cost	Accumulated Depreciation and Amortization	Net Book Value	Net Book Value
	%	\$	\$	\$	\$
Land		3,939	-	3,939	3,939
Buildings, leasehold improvements, railway sidings and yard improvements	4 - 20	21,451	7,169	14,282	13,366
Equipment, kilns, computer, furniture and fixtures and telephone equipment	20 - 30	13,685	8,559	5,126	5,453
Automotive equipment	30	3,360	2,814	546	573
		42,435	18,542	23,893	23,331

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

6. Bank indebtedness

	2000	1999
	\$	\$
Banker's acceptances	50,000	42,000
Bank overdraft	4,242	2,711
	54,242	44,711

Accounts receivable and inventories have been assigned as security to the bank.

7. Long-term debt

	2000	1999
	\$	\$
Long-term loan, at a fixed rate of 8.074%, with minimum annual payments of \$333,333 and a final payment of \$2,722,222 in October 2003. This loan is secured by an immovable hypothec on the Company's property in Delson (Quebec) and Campbellville (Ontario).	3,750	4,083
Current portion	333	333
	3,417	3,750

Minimum capital installments over the next four years are as follows:

	\$
2001	333
2002	333
2003	333
2004	2,751

The financial expense for the year includes interest on long-term debt of \$317,695 (\$329,276 in 1999).

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

8. Capital stock

a) Authorized

An unlimited number of common shares, without par value

	2000	1999
	\$	\$
Issued		
4,198,527 common shares (4,164,827 in 1999)	8,152	7,987

During the year, 38,500 (41,200 in 1999) options were exercised for a cash consideration of \$177,000 (\$196,000 in 1999). Also, the Company bought back 4,800 (10,000 in 1999) common shares for a cash consideration of \$43,000 (\$81,275 in 1999).

b) Employee share option plan

	2000		1999	
	Shares	Weighted Average Exercise Price \$	Shares	Weighted Average Exercise Price \$
Outstanding at beginning of year	94,500	5.99	140,700	5.57
Granted	60,000	10.00	-	-
Exercised	(38,500)	4.60	(41,200)	4.46
Forfeited	(19,500)	4.68	(5,000)	4.60
Outstanding at end of year	96,500	9.30	94,500	5.99

The following tables summarize information about stock options outstanding at August 31, 1999 and August 31, 2000.

2000					
Range of Exercise Price	Options outstanding			Options outstanding	
	Number Outstanding at August 31	Weighted Remaining Contractual Life	Weighted Average Exercise Price	Number Exercisable at August 31	Weighted Average Exercise Price
\$			\$		\$
4.15 – 10.00	96 500	42 months	9.30	11 500	4.15

1999					
Range of Exercise Price	Options outstanding			Options outstanding	
	Number Outstanding at August 31	Weighted Remaining Contractual Life	Weighted Average Exercise Price	Number Exercisable at August 31	Weighted Average Exercise Price
\$			\$		\$
4.15 – 10.00	94 500	49 months	5.99	60 500	4.55

An additional 286 732 common shares are reserved for the granting of options at prices not less than the market value of the shares at that time.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars, except for earnings per share)

9. Income taxes

The provision for income taxes is at an effective tax rate which differs from the basic corporate tax rate as follows:

	2000	1999
Combined basic Canadian federal and provincial income tax rates (net of manufacturing and processing allowance)	36.27 %	37.57 %
	2000	1999
	\$	\$
Provision for income taxes based on above rates	3,300	4,016
Increase resulting from:		
Part 1.3 tax	120	93
Other	(53)	(47)
	3,367	4,062

10. Earnings per share

	2000	1999
	\$	\$
a) Basic earnings per share are		
Net earnings	1.37	1.60
b) Fully diluted earnings per share are		
Net earnings	1.34	1.56

Earnings per share are calculated using the weighted average of the number of outstanding common shares during the year. Fully diluted earnings per share are calculated assuming that the share options outstanding at year-end had been exercised at the beginning of the year or at the date of issuance, if later.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

11. Pension plans

The Company adopted the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants regarding accounting for employee future benefits on a prospective basis. Accordingly, 1999 amounts are presented in accordance with previous accounting standards.

The Company has a number of defined benefit pension plan providing pension benefits to most of its employees.

Information about the Company's defined benefits plans, is as follows:

	2000	1999
	\$	\$
Accrued benefit obligation:		
Balance at beginning of year - as previously reported	13,802	13,341
Change in accounting policy	2,239	-
Balance at beginning of year - as adjusted	16,041	13,341
Current service cost	1,193	1,053
Interest cost	1,153	954
Benefits paid	(817)	(1,546)
Balance at end of year	17,570	13,802
Plan assets:		
Balance at beginning of year - as previously reported	19,159	18,450
Change in accounting policy	846	-
Balance at beginning of year - as adjusted	20,005	18,450
Actual return on plan assets	1,406	1,272
Employer contributions	613	596
Employees' contributions	387	387
Benefits paid	(817)	(1,546)
Fair value at end of year	21,594	19,159
Funded status - plan surplus	4,024	5,357
Unamortized transitional asset	(1,734)	(3,318)
Deferred pension asset	2,290	2,039

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2000 and 1999
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

11. Pension plans (continued)

The significant actuarial assumptions used in measuring the Company's accrued benefit obligation are as follows (weighted-average assumption as of August 31):

	2000	1999
	%	%
Discount rate	6.85	7.00
Expected long-term rate of return on plan assets	7.00	7.00
Rate of compensation increase	4.00	4.00

The Company's net benefit plan expense is as follows:

	2000	1999
	\$	\$
Current service cost, net of employee contributions	806	667
Interest cost	1,153	954
Expected return on plan assets	(1,406)	(1,272)
Amortization of transitional asset	(112)	(301)
Net benefit plan expense	441	48

The amortization of transitional asset and unamortized transitional asset are as follows:

	2000
	\$
Transitional asset - upon adoption of new accounting standards	1,846
Amortization for current year	(112)
Unamortized transitional asset - end of year	1,734

12. Changes in non-cash working capital items

	2000	1999
	\$	\$
Increase in accounts receivable	(4,083)	(8,937)
Decrease in inventories	1,643	662
Decrease in prepaid expenses	200	73
(Decrease) increase in accounts payable	(2,520)	5,598
(Decrease) increase in income taxes	(1,905)	1,640
	(6,665)	(964)

years ended August 31, 2000 and 1999

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

13. Commitments

The Company is committed under operating leases amounting to \$700,000 (\$600,000 in 1999) for offices, warehouses and yards up to 2006.

The Company also leases automobiles, trucks and a computer system for which the annual expense is approximately \$2,202,000 (\$2,000,000 in 1999).

14. Segmented information

Goodfellow Inc. manages its operations under one operating segment. Revenues are generated from the sale of various wood products and operating expenses are managed at the total company level.

The Company's sales to clients located in Canada represent approximately 83% (83% in 1999) of total sales, the sales to clients located in the United States represent approximately 16% (16% in 1999) of the total sales, and the sales to clients located in other markets represent approximately 1% (1% in 1999) of the total sales.

15. Financial instruments

Risk management

The Company is exposed to financial risks that arise from fluctuations in interest rates and foreign exchange rates and the degree of volatility of these rates. The Company uses financial instruments to reduce those risks and does not hold or issue financial instruments for trading purposes.

Interest rate risk

The Company's exposure to interest rate risk relates to its long-term receivable, long-term debt and revolving term loan.

Currency risk

The Company enters into forward exchange contracts to hedge certain accounts payable and certain future purchase commitments denominated in U.S. dollars.

There were no open contracts at August 31, 2000 and August 31, 1999.

Credit risk

The Company is exposed to credit risk from customers. This risk is alleviated by minimizing the amount of exposure the Company has to any one customer thereby ensuring a diversified customer mix.

Fair value of financial instruments

Fair values of assets and liabilities approximate amounts at which these items could be exchanged in a transaction between knowledgeable and willing parties. Fair value is based on available public market information or, when such information is not available, is estimated using present value techniques and assumptions concerning the amount and timing of future cash flows and discount rates which factor in the appropriate level of risk for the instrument. The estimated fair values may differ in amount from that which could be realized in an immediate settlement of the instruments.

At August 31, 2000 and 1999, the carrying value of all financial instruments approximates fair value.

BOARD OF DIRECTORS

Stephen A. Jarislowsky * / **
*Chairman of the Board,
 Partner, Jarislowsky Fraser & Co. Ltd.*

Douglas Goodfellow **
*Senior Vice President,
 Hardwoods,
 Goodfellow Inc.*

Richard Goodfellow **
*President & Chief Executive Officer,
 Goodfellow Inc.*

R. Keith Rattray *
Consultant

David A. Goodfellow
Director

Peter R. D. MacKell Q.C. * / **
*Counsel, Fasken Martineau DuMoulin,
 Advocates*

* Member of the Audit Committee

** Member of the Executive Compensation Committee

André Julien
Director

OFFICERS

Richard Goodfellow
President & Chief Executive Officer

Dick Dychuck
*Senior Vice President,
 Ontario & Western Canada*

Douglas Goodfellow
*Senior Vice President,
 Hardwoods*

Normand Leduc
*Vice President,
 Pressure Treated Lumber*

Tom Gormley
*Senior Vice President,
 Flooring & Specialty Group*

Richard Leduc
*Vice President,
 Delson Dealer Sales*

Léonard Maurice
*Vice President,
 Western Softwoods*

Ronald Lester, C.A.
*Vice President,
 Finance*

Peter R. D. Mackell, Q.C.
Secretary

Claude Devost
*Vice President,
 Quebec Division*

Rose Ann Loranger
*Vice President,
 Pine*

Roger Grenier
*Vice President,
 U.S. Sales*

MANAGEMENT COMMITTEE

Dick Dychuck*
 Tom Gormley*
 Richard Leduc
 Rose Ann Loranger

Rejean Cousineau
 Douglas Goodfellow *
 Roger Grenier
 Léonard Maurice
 Claude Devost

Richard Goodfellow *
 Normand Leduc
 Ronald Lester*
 Gilles Gagné
 Stéphane Pitre

* Member of the Executive Committee

OTHER INFORMATION

Head Office
 225 Goodfellow Street
 Delson, Quebec, J0L 1G0
 Tel.: (450) 635-6511
 Fax: (450) 635-3730

Solicitors
 Fasken Martineau DuMoulin,
 Montreal, Quebec

Auditors
 Samson Bélair / Deloitte & Touche
 Montreal, Quebec

Transfer Agent
 Montreal Trust Company
 Montreal, Quebec

Stock Exchange
 Toronto
 Trading Symbol: GDL

Wholly-owned subsidiary
 Goodfellow Distribution Inc.

SALES OFFICES & DISTRIBUTION CENTRES



CANADA

Delson, Quebec
HEAD OFFICE,
Sales Office,
Distribution Centre
& Manufacturing Facilities
225 Goodfellow Street
Delson, Quebec
J0L 1G0
Tel.: (450) 635-6511
Fax: (450) 635-3730

Campbellville, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
P.O. Box 460
9184 Twiss Road
Campbellville, Ontario
L0P 1B0
Tel.: (905) 854-5800
Fax: (905) 854-6104

Quebec City, Quebec
Sales Office &
Distribution Centre
5100 John Molson
Street
Quebec City, Quebec
G1X 3X4
Tel.: (418) 650-5100
Fax: (418) 650-0171

Dartmouth, N.S.
Sales Office &
Distribution Centre
20 Vidito Dr.
Dartmouth, N.S.
B3B 1P5
Tel.: (902) 468-2256
Fax: (902) 468-9409

Ottawa, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
1475 Caledon Place
Ottawa, Ontario
K1G 3H3
Tel.: (613) 244-3169
Fax: (613) 244-0488

Moncton, N.B.
Sales Office &
Distribution Centre
660 Edinburgh Drive
Moncton, N.B.
E1E 4C6
Tel.: (506) 857-2134
Fax: (506) 859-7184

Richmond, B.C.
Sales Office &
Distribution Centre
13500 Verdun Place
#130
Richmond, B.C.
V6V 1V4
Tel.: (604) 821-2051
Fax: (604) 821-2052

Calgary, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
6130, 4th Street S.E.
unit 3 & 4
Calgary, Alberta
T2H 2H9
Tel.: (403) 252-9638
Fax: (403) 252-9516

Edmonton, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
4415, 82nd Avenue
Edmonton, Alberta
T6B 2L9
Tel.: (780) 469-1299
Fax: (780) 469-1717

Winnipeg, Manitoba
Sales Office &
Distribution Centre
501 - D, Weston Road
Winnipeg, Manitoba
R3E 3H4
Tel.: (204) 779-3370
Fax: (204) 779-3314

St-John's, Nfld
Sales Office
Tel.: (709) 782-5533
Fax: (709) 782-5515

Also plants in:
Louiseville, Que.
St-André Est, Que.
Elmsdale, N.S.

USA

Bedford, NH.
Sales Office &
Distribution Centre
Tel.: (603) 623-9811
Fax: (603) 623-9484

Hamden, CT
Sales Office
Tel.: (203) 288-5781
Fax: (203) 288-5782

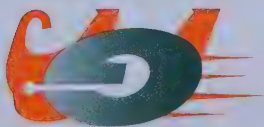
Watertown, NY
Sales Office &
Distribution Centre
Tel.: (315) 782-2109
Fax: (315) 782-2722

Correspondence
P.O. Box 2425
Champlain, NY.
12919-2425

Seattle, WA
Hardwood Flooring
Distributors
(a division of Goodfellow
Distribution Inc.)
Sales Offices &
Distribution Centre
1024 6th Avenue South
Seattle, WA 98134
Tel.: (206) 622-0917
Fax: (206) 3622-7012

www.goodfellowinc.com

info@goodfellowinc.com



GOODFELLOW
SPÉCIALISTES DU BOIS

BUREAUX DE VENTES & CENTRES DE DISTRIBUTION

CANADA

Delson, Québec
Siège social,
Bureau de ventes,
Centre de distribution
& Centre d'usinage
225, rue Goodfellow
Delson (Québec)
J0L 1G0
Tél.: (450) 635-6511
Télé.: (450) 635-3730

Campbellville, Ontario
Bureau de ventes &
Centre de distribution
P.O. Box 460
9184 Twiss Road
Campbellville (Ontario)
L0P 1B0
Tél.: (905) 854-5800
Télé.: (905) 854-6104

Québec, Québec
Bureau des ventes &
Centre de distribution
5100, rue John Molson
Québec (Québec)
G1X 3X4
Tél.: (418) 650-5100
Télé.: (418) 650-0171

Dartmouth, N.-É.
Bureau de ventes &
Centre de distribution
20 Vidito Dr.
Dartmouth (N.-É.)
B3B 1P5
Tél.: (902) 468-2256
Télé.: (902) 468-9409

Ottawa, Ontario
Bureau de ventes &
Centre de distribution
1475 Place Caledon
Ottawa (Ontario)
K1G 3H3
Tél.: (613) 244-3169
Télé.: (613) 244-0488

Moncton, N.-B.
Bureau de ventes &
Centre de distribution
660 Edinburgh Drive
Moncton (N.-B.)
E1E 4C6
Tél.: (506) 857-2134
Télé.: (506) 859-7184

Richmond, C.-B.
Bureau de ventes &
Centre de distribution
13500 Verdun Place
Richmond (C.-B.)
#130
V6V 1V4
Tél.: (604) 821-2051
Télé.: (604) 821-2052

Calgary, Alberta
Bureau de ventes &
Centre de distribution
6130, 4th Street S.E.
Unit 3 & 4
Calgary (Alberta)
T2H 2H9
Tél.: (403) 252-9638
Télé.: (403) 252-9516

Bedford, NH
Bureau de ventes &
Centre de distribution
Tél.: (603) 623-9811
Télé.: (603) 623-9484

Hamden, CT
Bureau de ventes
Tél.: (203) 288-5781
Télé.: (203) 288-5782

Watertown, NY
Bureau de ventes &
Centre de distribution
Tél.: (315) 782-2109
Télé.: (315) 782-2722

Correspondance
P.O. Box 2425
Champlain, NY
12919-2425

Seattle, WA
(Une division de Goodfellow
Distribution Inc.)
Bureau de ventes &
Centre de distribution
1024-6th ave. South,
Seattle, WA 98134
Tél.: (206) 622-0917
Télé.: (206) 622-7012

ÉTATS-UNIS

CONSEIL D'ADMINISTRATION

<p>Stephen A. Jarislowsky *** <i>Président du conseil d'administration, Associé, Jarislowsky Fraser & Co. Ltée.</i></p>	<p>David A. Goodfellow <i>Bois franc, Goodfellow Inc.</i></p>
<p>R. Keith Rattray * <i>Conseiller</i></p>	<p>André Julien <i>Directeur</i></p>
<p>Douglas Goodfellow** <i>Premier vice-président</i></p>	<p>Peter R. D. MacKell Q.C. ** <i>Conseil, Fasken Martineau DuMoulin, Avocats</i></p>
<p>Richard Goodfellow ** <i>Président et Chef de la direction, Goodfellow Inc.</i></p>	<p>*** Membre du comité de vérification ** Membre du comité de compensation exécutif</p>

DIRIGEANTS

Richard Goodfellow Président & Chef de la direction	Normand Leduc Vice-président, Division de la préservation du bois	Leonard Maurice Vice-président, Bois mou de l'Ouest	Claude Devost Division Québec Vice-président,	Rose Ann Lorange Vice-présidente, Produits de pin blanc de l'Est	Roger Grenier Vice-président, Ventes américaines
Dick Dychuck Premier vice-président, Ontario & Ouest canadien	Tom Gormley Premier Vice-président, Groupe des produits de spécialité et de plancher	Peter R. D. Mackell, Q.C.,** Secrétaire	Ronald Lester, C.A. Vice-président, Finances		
Douglas Goodfellow Premier vice-président, Bois franc	Richard Leduc Vice-président, Ventes marchands Delson				

COMITÉ DE DIRECTION

Dick Dychuck*	Réjean Cousineau	
Tom Gormley*	Douglas Goodfellow *	
Richard Leduc	Roger Grenier	
Rose Ann Loranger	Leonard Maurice	
	Claude Devost	
	Stéphane Pitre	
	Gilles Gagné	
	Ronald Lester*	
	Normand Leduc	
	Richard Goodfellow *	

AUTRES INFORMATIONS

Siège social 225, rue Goodfellow Delson (Québec) J0L 1G0 Tél.: (450) 635-6511 Téléc.: (450) 635-3730	Avocats Fasken Martineau DuMoulin, Montréal, Québec	Verificateurs Samson Belair / Deloitte & Touche Montréal, Québec
Agent de transfert et registraire Montréal Trust Montréal, Québec	Titre Bourse de Toronto Symbole: GDL	Filiale Goodfellow Distribution Inc.

13. Engagements

La Société est liée par des contrats de location-exploitation représentant des engagements s'élevant à 700 000 \$ (600 000 \$ en 1999) pour des bureaux, des entrepôts et des cours jusqu'en 2006. La Société loue aussi des automobiles, des camions et un système informatique pour lesquels la dépense annuelle est approximativement de 2 202 000\$ (2 000 000\$ en 1999).

14. Information sectorielle

Goodfellow Inc. dirige ses opérations sous un seul secteur d'activité. Les revenus proviennent de différentes catégories de bois et les charges d'exploitation sont gérées à l'échelle de l'entreprise. Les ventes de la Société proviennent de clients situés au Canada pour une proportion approximative de 83 % (83 % en 1999), de clients situés aux États-Unis pour une proportion approximative de 16 % (16 % en 1999) et de clients situés dans d'autres marchés pour une proportion de 1 % (1% en 1999).

15. Instruments financiers

Gestion de risque

La Société est exposée à des risques financiers qui découlent des fluctuations des taux d'intérêts et des taux de change ainsi que de la volatilité de ces taux. La Société a recours aux instruments financiers en vue de réduire ces risques et ne délient ni n'émet aucun instrument financier à des fins spéculatives.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée à un risque de taux d'intérêt relativement à son prêt hypothécaire, sa dette bancaire et sa dette à long terme.

Risque de change

La Société conclut des contrats de change à terme afin de couvrir certains débiteurs et certains engagements futurs relatifs aux achats libellés en dollars américains.

Aucun contrat n'était en circulation aux 31 août 2000 et 1999.

Risque de crédit

La Société est exposée à un risque de crédit de la part de ses clients. Ce risque est atténué lorsqu'on réduit le montant auquel la Société est exposée envers l'un ou l'autre des clients, ce qui lui assure une composition diversifiée de clients.

Juste valeur

La juste valeur des éléments d'actif et de passif correspond sensiblement aux montants auxquels ces éléments pourraient être échangés dans le cadre d'une opération entre parties compétentes agissant en pleine connaissance de cause. La juste valeur est fondée sur l'information rendue publique sur le marché. En l'absence d'une telle information, elle est estimée à l'aide de techniques d'actualisation de la valeur et d'hypothèses concernant le montant et le calendrier des flux de trésorerie futurs et les taux d'actualisation compte tenu du niveau approprié de risque lié aux instruments. La juste valeur estimative pourrait différer du montant qui serait obtenu advenant le règlement immédiat des instruments.

Aux 31 août 2000 et 1999, la valeur comptable de l'ensemble des instruments financiers correspondait sensiblement à leur juste valeur.

des exercices terminé le 31 août 2000 et 1999

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

11. Avantage sociaux (suite)

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Société pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes (moyenne pondérée des hypothèses, au 31 août):

	2000	1999
Taux d'actualisation	6,85	7,00
Taux de rendement prévu des actifs des régimes, à long terme	7,00	7,00
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00

La charge nette de la Société au titre des régimes se présente comme suit:

	2000	1999
Coût des services rendus au cours de l'exercice,	\$	\$
déduction faite des cotisations des salariés	806	667
Intérêts débiteurs	1 153	954
Rendement prévu des actifs des régimes	(1 406)	(1 272)
Amortissement de l'actif	(112)	(301)
Charge nette au titre des régimes	441	48

L'amortissement de l'actif transitoire et l'établissement de l'actif transitoire non amorti se présentent comme suit:

	2000	\$
Actif transitoire à l'adoption de la convention comptable	1 846	
Amortissement de l'exercice	(112)	
Actif transitoire non amorti à la fin	1 734	

12. Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation

	2000	\$
Augmentation des débiteurs	(4 083)	(8 937)
Diminution des stocks	1 643	662
Diminution des frais payés d'avance	200	73
(Diminution) augmentation des créditeurs et charges à payer	(2 520)	5 598
(Diminution) augmentation des impôts sur le revenu	(1 905)	1 640
	(6 665)	(964)

11. Avantages sociaux

La Société a choisi d'adopter les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés relativement aux avantages sociaux futurs de façon prospective. Par conséquent, les chiffres de 1999 sont présentés conformément aux recommandations précédemment en vigueur.

La Société a plusieurs régimes à prestations déterminées qui garantissent à la plupart de ses salariés le paiement des prestations de retraite.

Les informations relatives aux régimes de retraite à prestations déterminées, pris collectivement, se présentent comme suit:

	2000	1999
Obligations au titre des prestations constituées	\$	\$
Solde au début de l'exercice – déjà établi	13 802	13 341
Modification d'une convention comptable	2 239	-
Solde au début de l'exercice – ajusté	16 041	13 341
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1 193	1 053
Intérêts débiteurs	1 153	954
Prestations versées	(817)	(1 546)
Solde à la fin de l'exercice	17 570	13 802
Actifs des régimes	19 159	18 450
Juste valeur au début de l'exercice – déjà établi	19 159	18 450
Modification d'une convention comptable	846	-
Juste valeur au début de l'exercice – ajusté	20 005	18 450
Rendement réel des actifs des régimes	1 406	1 272
Cotisations de l'employeur	613	596
Cotisations des salariés	387	387
Prestations versées	(817)	(1 546)
Juste valeur à la fin de l'exercice	21 594	19 159
Situation de capitalisation – excédent	4 024	5 357
Actif transitoire non amorti	(1 734)	(3 318)
Actif au titre des prestations constituées	2 290	2 039

des exercices terminé le 31 août 2000 et 1999

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

9. Impôts sur le revenu

La provision pour impôts sur le revenu est calculée au taux d'impôt réel, qui diffère du taux d'impôt de base des sociétés, comme suit :

Taux combinés d'imposition fédérale et provinciale (déduction faite du crédit de fabrication et de transformation)	2000	1999
	36,27%	37,57%

Provision pour impôts sur le revenu selon les taux
mentionnés ci-dessus

	2000	1999
	\$	\$
	3 300	4 016
Augmentation résultant de ce qui suit :		
Impôts en vertu de la Partie 1.3	120	93
Autres	(53)	(47)
	3 367	4 062

10. Bénéfice par action

a) Le bénéfice non dilué par action est composé de :

Bénéfice net	1,37	1,60
--------------	------	------

b) Le bénéfice dilué par action est composé de :

Bénéfice net	1,34	1,56
--------------	------	------

Le bénéfice par action est calculé d'après la moyenne pondérée des actions ordinaires en circulation durant l'exercice. Le bénéfice dilué par action est calculé en supposant que les options d'achat d'actions en circulation à la fin de l'exercice ont été levées au début de l'exercice ou à la date d'émission, si celle-ci tombe durant l'exercice.

des exercices terminé le 31 août 2000 et 1999

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

8. Capital-actions

a) Un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale

	2000	1999
Emis	\$	\$
4 198 527 actions ordinaires (4 164 827 en 1999)	8 152	7 987

Au cours de l'exercice, 38 500 (41 200 en 1999) options ont été levées pour un montant de 177 000 \$ (196 920 \$ en 1999). De plus, la Société a racheté 4 800 (10 000 en 1999) actions ordinaires pour une valeur totale de 43 000 \$ (81 275 \$ en 1999).

b) Régime d'options d'achat d'actions des employés

	2000	1999
Options PRIX de levée moyen pondéré		
En cours au début de l'exercice	94 500	5,99
Octroyées	60 000	-
Levées	(38 500)	4,46
Annulées	(19 500)	4,60
En cours à la fin de l'exercice	96 500	5,99
Options pouvant être levées à la fin de l'exercice	96 500	5,99

Les tableaux suivants résument l'information relative aux options d'achat d'actions au 31 août 2000 et au 31 août 1999 respectivement:

	Options en cours	Options pouvant être levées
4,15 – 10,00 \$	96 500	11 500
Fourchettes des prix de levée	Nombre d'option en cours au 31 août	Nombre d'option pouvant être levées au 31 août
	Durée de vie contractuelle pondérée restante	Prix de levée moyen pondéré
	42 mois	9,30
		\$

	Options en cours	Options pouvant être levées
4,15 – 10,00 \$	94 500	60 500
Fourchettes des prix de levée	Nombre d'option en cours au 31 août	Nombre d'option pouvant être levées au 31 août
	Durée de vie contractuelle pondérée restante	Prix de levée moyen pondéré
	49 mois	5,99
		\$

Un nombre additionnel de 286 732 actions ordinaires a été réservé dans l'intention d'accorder des options d'achat d'actions à des prix qui ne seront pas inférieurs à la valeur marchande des actions au moment de l'octroi.

des exercices terminé le 31 août 2000 et 1999

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

6. Dette bancaire

2000	\$
1999	\$
50 000	42 000
4 242	2 711
54 242	44 711

Les débiteurs et les stocks ont été cédés en guise de garantie à la banque.

7. Dette à long terme

2000	\$
1999	\$
3 750	4 083
333	333
3 417	3 750

Emprunt à long terme, portant intérêt au taux fixe de 8,074%, remboursable par versements minimaux annuels de 333 333 \$ et par un versement final de 2 722 222 \$ en octobre 2003. L'emprunt est garanti par une hypothèque immobilière sur la propriété de la Société à Delson (Québec) et à Campbellville (Ontario)

Tranche échéant à moins d'un an

Les versements de capital minimaux requis au cours des prochains exercices sont les suivants:

2001	333
2002	333
2003	333
2004	2 751

Les frais financiers de l'exercice comprennent les intérêts de la dette à long terme de 317 695 \$ (329 276 \$ en 1999).

NOTES COMPLÉMENTAIRES

des exercices terminé le 31 août 2000 et 1999

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

2. Conventions comptables (suite)

Produits dérivés

La Société utilise des contrats de change pour réduire son exposition aux fluctuations des taux de change. La Société ne comptabilise pas les contrats au bilan mais présente la valeur des contrats de change en cours dans les notes complémentaires.

Estimations

Pour préparer les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, la direction doit faire des estimations et formuler des hypothèses ayant une incidence sur les montants présentés de l'actif et du passif de même que sur la présentation de l'actif et du passif éventuels, à la date des états financiers, ainsi que sur les montants présentés au titre des produits et des charges au cours de la période de présentation de l'information. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

3. Débiteurs

	2000	1999
Clients	\$	\$
Provision pour créances douteuses	67 895	63 670
	(854)	(585)
Autres	521	394
	67 562	63 479

4. Stocks

	2000	1999
Matières premières et travaux en cours	\$	\$
Produits finis	33 397	34 497
	36 302	37 945

5. Immobilisations

	Taux d'amortissement	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable	Valeur nette
	%	\$	\$	\$	\$
Terrains		3 939	-	3 939	3 939
Bâtiments, améliorations locales, voies d'évitement et améliorations des cours	4 - 20	21 451	7 169	14 282	13 366
Equipement, séchoirs, ordinateurs, mobilier et agencements, matériel téléphonique	20 - 30	13 685	8 559	5 126	5 453
Matériel roulant	30	3 360	2 814	546	573
		42 435	18 542	23 893	23 331

1. Description de l'entreprise

La Société, constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, exerce diverses activités comme la fabrication, la transformation et la distribution de produits du bois ainsi que des activités de courrage.

2. Conventions comptables

Les états financiers ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de Goodfellow Inc. et de ses filiales.

Stocks

Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux, déduction faite d'une marge bénéficiaire normale. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen.

Immobilisations

Les ajouts et les renouvellements majeures sont capitalisés au coût. À l'exception des améliorations locales, les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement dégressif à des taux variables. Les améliorations locales sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des baux.

Impôts sur le revenu reportés

Les impôts sur le revenu reportés résultent principalement de l'écart temporaire entre l'imputation comptable et la déduction fiscale de l'amortissement des immobilisations et entre l'imputation du gain à l'aliénation de certaines immobilisations à des fins comptables et fiscales.

Régime d'option d'achat d'actions des employés

La Société offre des régimes d'options d'achat d'actions à certains administrateurs, dirigeants et employés. Toute contrepartie payée lors de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Avantages sociaux aux employés

Au cours de l'exercice terminé le 31 août 2000, la Société a procédé à l'adoption hâtive des nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés portant sur les avantages sociaux futurs. En vertu de ces recommandations, la Société comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite des salariés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes lorsque les services sont rendus. La Société a plusieurs régimes à prestations déterminées et à cette fin, elle a adopté les conventions suivantes:

- La Société choisit d'adopter les recommandations du chapitre selon la méthode prospective, et elle amortit l'actif transitoire selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs qui devraient normalement toucher des prestations du régime de retraite, soit 16 ans.

- Le coût des prestations de retraite gagnées par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des actifs des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés.

- Pour les besoins de calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

des exercices terminés le 31 août 2000 et 1999		(en milliers de dollars)	
2000	1999		
Activités d'exploitation			
Bénéfice net	5 733	6 627	
Éléments sans incidence sur les espèces et quasi-espèces			
Amortissement	2 190	1 945	
Impôts sur le revenu reportés	(135)	6	
Gain à l'aliénation d'immobilisations	(78)	(97)	
Charge de retraite	(251)	(578)	
	7 459	7 903	
Variation des éléments hors caisse du			
fonds de roulement d'exploitation (note 12)	(6 665)	(964)	
	794	6 939	
Activités de financement			
Augmentation des acceptations bancaires	8 000	2 000	
Dividendes	(1 509)	(1 206)	
Remboursement de la dette à long terme	(333)	(334)	
Emission d'actions ordinaires	177	197	
Rachat d'actions ordinaires pour annulation	(43)	(81)	
	6 292	576	
Activités d'investissement			
Augmentation des placements temporaires	(5 943)	-	
Acquisition d'immobilisations	(2 914)	(6 026)	
Aliénation d'immobilisations	240	173	
	(8 617)	(5 853)	
(Diminution) augmentation nette des espèces et quasi-espèces	(1 531)	1 662	
Espèces et quasi-espèces, au début	(2 711)	(4 373)	
Espèces et quasi-espèces à la fin	(4 242)	(2 711)	

Les espèces et quasi-espèces sont constituées du découvert bancaire

Information additionnelle

Intérêts payés

Impôts sur le revenu payés

BILANS CONSOLIDÉS

au 31 août 2000 et 1999
(en milliers de dollars)

	2000	1999
Actif		
À court terme		
Placements temporaires, au coût	5 943	-
Débiteurs (note 3)	67 562	63 479
Impôt sur le revenu à recevoir	288	-
Stocks (note 4)	36 302	37 945
Frais payés d'avance	358	558
Immobilisations (note 5)	23 893	23 331
Actif au titre des prestations de retraite constituées (note 11)	2 290	2 039
	136 636	127 352
Passif		
À court terme		
Dette bancaire (note 6)	54 242	44 711
Créditeurs et charges à payer	21 064	23 584
Impôts sur le revenu à payer	-	1 617
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 7)	333	333
	75 639	70 245
Dette à long terme (note 7)	3 417	3 750
Impôts sur le revenu reportés	3 417	3 552
Capitaux propres		
Capital-actions (note 8)	8 152	7 987
Bénéfices non répartis	46 011	41 818
	54 163	49 805
	136 636	127 352

Au nom du conseil

Richard Goodfellow, administrateur

R. Keith Rattray, administrateur

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

des exercices terminés le 31 août 2000 et 1999		(en milliers de dollars)	
	2000	1999	
Ventes	442 513	386 994	
Frais			
Coût des marchandises vendues, frais généraux, de vente et d'administration	427 353	370 927	
Amortissement	2 190	1 945	
Frais financiers (note 7)	3 870	3 433	
	433 413	376 305	
Bénéfice avant impôts sur le revenu	9 100	10 689	
Impôts sur le revenu (note 9)	3 367	4 062	
Augmentation bénéfice net	5 733	6 627	
Bénéfice par action (note 10a)			

ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

des exercices terminés le 31 août 2000 et 1999		(en milliers de dollars)	
	2000	1999	
Solde au début	41 818	36 455	
Bénéfice net	5 733	6 627	
	47 551	43 082	
Prime au rachat d'actions	31	58	
Dividendes	1 509	1 206	
Solde à la fin	46 011	41 818	

RESPONSABILITÉS DE LA DIRECTION EN CE QUI A TRAIT AUX ÉTATS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les états financiers consolidés ci-joints, préparés selon les principes comptables généraux, et les autres informations financières énoncées dans le rapport annuel, en accord avec les états financiers, relèvent de la responsabilité de la direction et ils ont été approuvés par le conseil d'administration.

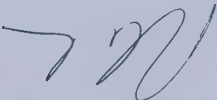
Les états financiers consolidés incluent certains montants qui ont été estimés au meilleur de la connaissance et de l'avis de la direction. Selon leur opinion, ceux-ci représentent équitablement la situation financière de l'entreprise, les résultats de l'exploitation et les changements des flux de trésorerie. Les procédures ainsi que les systèmes de contrôle internes de l'entreprise ont été conçus de manière à affirmer la fiabilité des dossiers de comptabilité et à protéger les actifs de la Société.

Le comité de vérification est responsable de la révision des états financiers consolidés et du rapport annuel et il doit en recommander l'approbation au conseil d'administration. Pour s'acquitter de ses responsabilités, le comité de vérification rencontre les membres de la direction et les vérificateurs externes afin de discuter des contrôles internes de processus de gestion financière, des politiques de comptabilité pertinentes, des autres items financiers et des résultats de l'examen complet par les vérificateurs externes.

Ces états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme de vérifications externes Samson, Bélair/Deloitte & Touche, comptables agréés et leur rapport est joint au présent document.



Richard Goodfellow
Président et Chef de la direction



Ronald Lester
Vice-Président, finances

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Goodfellow Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Goodfellow Inc. aux 31 août 2000 et 1999 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 août 2000 et 1999 ainsi que les résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Amos Bilal
D. Deloitte & Touche

Comptables agréés
Le 6 octobre 2000

Les dépenses en immobilisations pour l'année ont totalisé 2,9 millions de dollars. Ces dépenses ont servi à l'aménagement de nouveaux entrepôts et à l'amélioration des installations à DeLson, Campbellville, Moncton, Dartmouth et Seattle ainsi qu'à l'achat de matériel roulant, de matériel informatique et d'équipements de production à DeLson.

RISQUES ET INCERTITUDES

La Société réalise une bonne partie de ses transactions commerciales en devises étrangères et peut, de ce fait, être affectée par toute fluctuation importante des taux de change. La Société veille à limiter ce risque en ayant recours, de temps à autre, à des contrats de change à terme.

La Société utilise une marge de crédit bancaire pour financer ses besoins de fonds de roulement, de sorte que toute hausse sensible des taux d'intérêt peut affecter sa rentabilité.

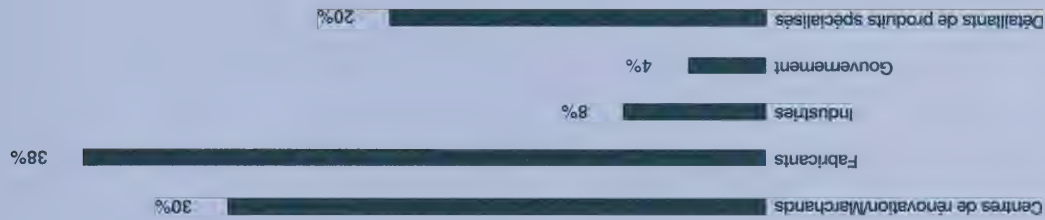
DIVIDENDES

Au cours de l'exercice 2000, Goodfellow Inc a versé des dividendes totalisant 1 509 430\$. Le 13 juillet 2000, le conseil d'administration a voté un dividende intermédiaire de 0,16\$ par action, payable le 24 août 2000 à tous les actionnaires inscrits en date du 3 août 2000. Le 12 octobre 2000, un dividende de 0,18\$ par action a été déclaré, payable le 17 novembre 2000 à tous les actionnaires inscrits en date du 3 novembre 2000.

PERSPECTIVES

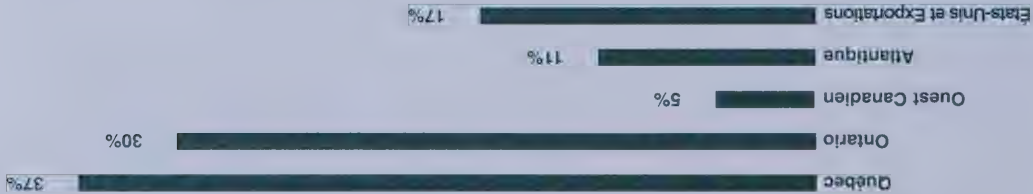
La Société s'attend à connaître une croissance modérée au cours de l'exercice 2001. Un ralentissement de l'activité est prévu dans les secteurs de la construction et de la rénovation, compte tenu de la hausse des taux d'intérêt et de la flambée des prix de l'énergie. Goodfellow compte poursuivre l'amélioration de certaines de ses installations de distribution au Canada et aux États-Unis. La direction continuera par ailleurs de mettre l'accent sur la réduction des coûts et l'accroissement de l'efficacité.

VENTES PAR CLIENT



Les frais de transformation et de distribution ont augmenté de 12% par rapport à l'an dernier, en raison surtout d'une hausse des coûts de main-d'œuvre attribuable à l'augmentation du taux horaire, de même qu'à l'ajout de personnel pour soutenir la croissance des activités de distribution. Les autres frais de transformation ont augmenté en proportion de la croissance des activités. Les frais de vente et d'administration se sont accrus de 4 millions de dollars, par suite principalement de l'augmentation des charges salariales et des créances douteuses. Au chapitre des charges salariales, la hausse reflète une augmentation du taux de rémunération ainsi que l'augmentation de l'équipe de ventes et du personnel administratif. La perte sur créance s'est élevée à plus de 900 000\$, dont un montant d'environ 725 000\$ est lié à cinq pertes importantes de plus de 100 000\$ chacune. Les autres frais de vente et d'administration ont été proportionnels au volume d'activité de la Société au cours de l'exercice.

VENTES PAR RÉGION



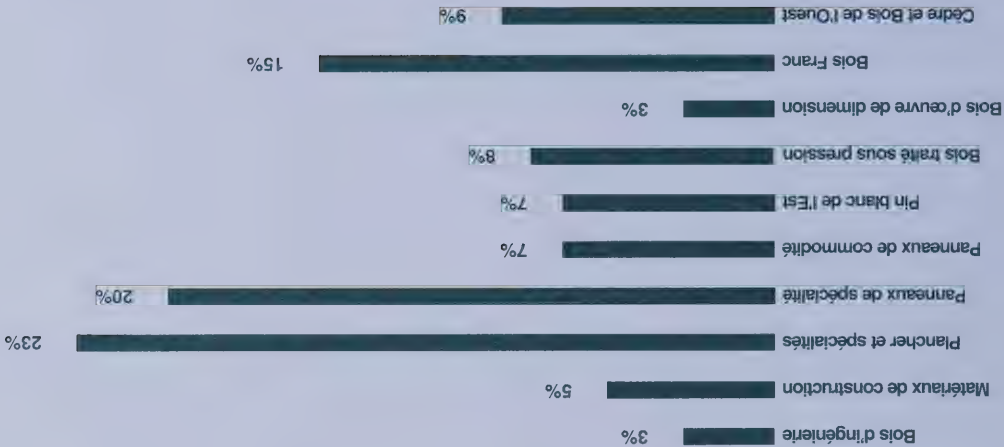
Les frais financiers ont augmenté de 437 000\$ conséquemment à la hausse des taux d'intérêt ainsi qu'à l'accroissement de la dette en vue de financer l'expansion des activités commerciales.

Le rendement des capitaux propres s'est élevé à 10,5% (13,3% l'an dernier) alors que le cours de l'action à la clôture de l'exercice 2000 s'établissait à 9,95\$ (11,15\$ l'an dernier). La valeur comptable de l'action au 31 août 2000 se chiffrait à 12,93\$ (12,01\$ l'an dernier).

LIQUIDITÉ ET RESSOURCES EN CAPITAL

Les fonds autogénérés ont légèrement flechi à 7,4 millions de dollars par rapport à 7,9 millions de dollars l'année précédente. L'actif total est passé de 127 millions de dollars à 137 millions de dollars, reflétant la croissance des activités. Le ratio de rotation de l'actif s'est hissé à 3,4 comparativement à 3,0 pour l'exercice antérieur. Les débiteurs s'élevaient à 68 millions de dollars à la fin de l'exercice 2000 versus 64 millions de dollars un an plus tôt, à la suite des ventes records de 50 millions de dollars enregistrés en août (4 millions de dollars l'année précédente). Les stocks à la clôture de l'exercice se chiffraient à 36 millions de dollars contre 38 millions de dollars l'an dernier. Le ratio de rotation des stocks s'est légèrement amélioré, passant de 5,9 à 6,1 au cours du dernier exercice.

VENTES PAR PRODUIT



RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Au cours de l'exercice terminé le 31 août 2000, la Société a enregistré un bénéfice net de 5,7 millions de dollars ou 1,37 \$ par action, comparativement à 6,6 millions de dollars ou 1,60 \$ par action l'année précédente. Les ventes se sont élevées à 442 millions de dollars par rapport à 387 millions de dollars un an plus tôt.

Les résultats d'exploitation ont été affectés par les conditions difficiles qui ont prévalu dans le marché à la fin du troisième trimestre et pendant tout le quatrième trimestre, lequel est généralement une période de pointe pour la Société. Cette situation a fait fléchir les ventes et les marges, tant dans le secteur de la distribution que dans celui du courrage. En outre, la chute des prix du bois de charpente et les conditions climatiques défavorables dans l'est du Canada ont affecté la performance de la Société à l'échelle locale. La récente hausse des taux d'intérêt a également eu des retombées négatives, particulièrement aux États-Unis. Ces conjonctures ont fait pression sur les marges dans plusieurs secteurs concurrentiels, en plus d'augmenter les pertes sur créance. La hausse des coûts de distribution causée par la flambée des prix du carburant a aussi contribué à réduire les marges.

L'augmentation des ventes au cours du dernier exercice reflète une croissance de 13% au Canada et de 7% aux États-Unis. La vigueur des prix et de la demande pour le bois de charpente et les autres produits de bois s'est maintenue durant toute la première moitié de l'exercice, tandis que l'impact des conditions d'affaires plus difficiles a commencé à se faire sentir au deuxième semestre. Les ventes ont néanmoins progressé de façon importante dans le secteur des produits industriels, celui des planchers et celui des panneaux de bois, qui ont connu une croissance respective de 46%, 27% et 15% comparativement à l'an dernier. Un certain nombre de projets, dont celui de l'école Jackson-Triggs Winery à Fort Albany, en Ontario, ainsi qu'un projet d'envergure à Cuba, ont contribué à la hausse des ventes de produits en lamelle-collé. Les ventes de produits industriels ont également progressé grâce à d'importants contrats de fourniture de poutres pour la construction de montages russes en bois. Par ailleurs, la demande soutenue pour les planchers de bois a fait grimper les ventes dans ce secteur, particulièrement en Ontario où l'économie est plus vigoureuse. Ce secteur a aussi profité du renforcement des activités de la Société dans l'Ouest canadien, ainsi que de l'agrandissement des installations de distribution de Seattle. Dans le secteur des panneaux, la croissance soutenue des ventes au cours du dernier exercice a été favorisée par l'augmentation des exportations de meubles canadiens aux États-Unis. La mise en marché de nouveaux produits tels que le panneau Isobord a également dynamisé les ventes dans ce secteur.

Les ventes au Québec ont augmenté de 18% au cours du dernier exercice. Cette croissance est attribuable à la hausse des ventes de produits de bois traité résultant de l'ouverture de nouveaux magasins-entrepôts, de même qu'à l'augmentation des ventes de panneaux industriels auprès des fabricants de meubles. Dans les Maritimes, le chiffre d'affaires a connu une croissance de 10% grâce surtout aux ventes de bois de plancher. En Ontario, les ventes ont progressé de 17% encore cette année. L'ouverture de nouveaux magasins-entrepôts et la vigueur du marché de la construction et de la rénovation ont contribué à accroître les ventes dans cette région, notamment les ventes de bois de plancher. Dans les provinces de l'Ouest, les ventes ont grimpé de 25% par rapport à l'année précédente, du en partie à une meilleure performance à Richmond et à Winnipeg. Aux États-Unis, les ventes ont grimpé de 7% due principalement à l'ajout d'une nouvelle succursale à Watertown (New York) et de l'agrandissement des installations de distribution à Seattle (Washington).

Le ratio de la marge brute est passé de 15,5% à 15,0% au cours du dernier exercice. La marge dans le secteur de la distribution a fléchi à 16,4% par rapport à 16,9% l'année précédente, principalement à cause de la volatilité des prix du bois de charpente, de la forte concurrence et de l'impact de la hausse des prix du carburant sur les frais de transport et de manutention. Le profit brut s'est établi à 66 millions de dollars, en hausse de 10% comparativement à l'exercice antérieur.

Goodfellow a établi un nouveau record de ventes au cours de l'exercice terminé le 31 août 2000 avec un chiffre d'affaires de 442 millions de dollars, soit une hausse de 15% par rapport à l'année précédente. Notre bénéfice par action a cependant fléchi à 1,37 \$ comparativement à 1,60 \$ l'an dernier. Les causes de ce repli sont expliquées dans la section Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.


Notre division des produits de plancher a de nouveau contribué de manière importante à la performance de la Société en enregistrant une croissance des ventes de plus de 25%, assortie d'un solide bénéfice. Nos activités aux États-Unis ont continué d'être particulièrement fructueuses. Ainsi, les ventes de bois de plancher ont substantiellement progressé dans la région de la Nouvelle-Angleterre, qui est desservie à partir de nos installations de Bedford dans le New-Hampshire. Notre expansion aux États-Unis en février dernier, à la suite de l'acquisition de Hardwood Flooring Distributors de Seattle, WA, devrait nous procurer le tremplin nécessaire pour devenir le plus important distributeur de bois de plancher dans le Nord-Ouest américain.

Le dernier exercice a par ailleurs donné lieu à une amélioration sensible de nos résultats dans plusieurs régions canadiennes, notamment à Vancouver. Les équipes de vente des établissements de Québec et d'Ottawa ont également réalisé une performance exceptionnelle.

Nous continuons de mettre l'accent sur les produits à valeur ajoutée et les produits spécialisés à marge plus élevée, en ciblant certains créneaux porteurs. Nous nous employons également à maximiser le potentiel de nos gammes de produits, de nos territoires commerciaux et, bien sûr, de notre personnel. Nous allons, en ce sens, concentrer encore plus nos ressources financières sur les secteurs qui produisent le meilleur rendement. D'autre part, notre programme visant à mécaniser et informatiser davantage nos activités à Delson nous permettra de réduire nos frais de maintenance de base. Les hausses de coûts incontrôlables, entre autres la récente flambée des prix de l'essence, représentent pour nous un sérieux défi. Nous allons tout mettre en œuvre pour récupérer ces augmentations de coûts de manière à prévenir l'effritement des marges. Nous comptons aussi, bien sûr, demeurer à l'affût des occasions d'affaires susceptibles de se présenter.

Les perspectives sont positives pour l'exercice 2001, spécialement à la lumière des possibilités que nous offrent nos nouvelles installations à Watertown, NY, et à Seattle, WA. Notre performance future est évidemment liée aux conditions économiques globales mais nous avons toujours su nous tirer d'affaire au cours des périodes d'abattement où le marché de la rénovation résidentielle prend le pas sur celui de la construction. La consolidation qui se poursuit dans l'industrie de la distribution des produits forestiers devrait nous être profitable alors que plusieurs de nos compétiteurs, dans tous les secteurs, continuent de restructurer leurs activités pour faire face aux réalités commerciales du nouveau millénaire. Cela s'applique notamment au marché important et croissant des magasins-entrepôts. Goodfellow est bien positionnée pour continuer d'accroître sa part du marché dans plusieurs secteurs.

Nos équipes de vente, d'administration et de production sont sans contredit la clé de la croissance des ventes et du bénéfice. Nos employés figurent parmi les meilleurs de l'industrie, ce qui vaut à Goodfellow d'être reconnue comme le standard d'excellence en matière de service à la clientèle. Nous sommes fiers de notre personnel dévoué. Goodfellow bénéficie également des judicieux conseils du président du conseil d'administration, Stephen Jarislowsky, à qui nous devons notre reconnaissance, de même qu'à tous nos autres administrateurs indépendants. Enfin, nous remercions nos actionnaires pour le soutien qu'ils nous accordent.



Richard Goodfellow

Président et Chef de la direction
12 octobre 2000

L'exercice terminé le 31 août 2000 fut une période au cours de laquelle nos employés ont travaillé très fort. Malgré la croissance des ventes, notre bénéfice net a fléchi par rapport à l'année précédente. Ce recul est dû principalement aux conditions d'affaires plus difficiles qui ont prévalu au cours de la deuxième moitié de l'exercice en raison de la hausse des taux d'intérêt. Cette conjoncture a eu pour effet de réduire sensiblement les prix de plusieurs produits de bois, en plus de contribuer à augmenter nos pertes sur créance ainsi que nos frais d'intérêts. La direction a déployé beaucoup d'efforts pour abaisser le niveau des stocks à la fin de l'exercice et elle y est parvenue, mais parfois au détriment des marges bénéficiaires. Par ailleurs, notre programme d'expansion dans l'Ouest canadien et aux États-Unis a entraîné des dépenses qui n'ont pas été immédiatement compensées par les bénéfices. Nous visons, à long terme, à nous positionner dans l'Ouest du pays aussi solidement que dans l'Est. Après quelques tentatives de percée infructueuses, nous croyons maintenant avoir trouvé les personnes capables de mettre ce projet à exécution. Le temps saura nous le dire. Bien que nous n'ayons pas atteint notre objectif de bénéfice au cours de l'exercice 2000, nous avons réalisé une très bonne performance comparativement à celle de nos principaux concurrents. Cela s'explique, entre autres, par le fait que nous sommes peu dépendants du marché du bois de charpente alors que, d'année en année, les produits spécialisés génèrent une part croissante de notre chiffre d'affaires.

Notre Société est en pleine expansion, tant sur le plan géographique qu'en ce qui concerne nos gammes de produits et nos effectifs. L'exercice 2001 s'annonce encore plus fertile en défis que l'année dernière. Nous croyons que les années de prospérité sont terminées et que nous allons probablement connaître, à court terme, une légère récession. Le niveau des épargnes est très faible et l'endettement des consommateurs est élevé. Cela entraînera inévitablement, à plus ou moins brève échéance, un ralentissement économique. Nous devons être préparés en conséquence, ce qui exige un contrôle rigoureux des coûts, un raffermissement des marges, ainsi qu'un resserrement des politiques de crédit afin de limiter les pertes sur créance. Nous devons également sélectionner nos employés pour prévenir les surplus de personnel à tous les niveaux, en nous assurant toutefois de garder les meilleurs éléments de l'industrie. Enfin, nous devons veiller à détecter et à corriger rapidement toute baisse éventuelle de volume des ventes dans l'un ou l'autre de nos secteurs d'activité. Notre budget demeure basé sur une augmentation des ventes et du bénéfice. Il appartient à chacun de faire en sorte que ce pronostic se réalise. Nous avons le personnel qu'il faut pour y parvenir, contre vents et marées.



Stephen Jarislowsky

Président du conseil d'administration

12 octobre 2000

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

(en milliers de dollars sauf pour les montants par action)

de l'exercice terminé le 31 août,

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Ventes 442 513\$ 386 994 \$ 335 696 \$ 288 572 \$ 216 635 \$

Bénéfice avant impôts et élément extraordinaire 9 100 \$ 10 689 \$ 6 704 \$ 8 385 \$ 5 542 \$

Bénéfice net avant élément extraordinaire 5 733 \$ 6 627 \$ 4 157 \$ 5 157 \$ 3 299 \$

- par action 1,37 \$ 1,60 \$ 1,01 \$ 1,30 \$ 0,85 \$

Fonds autogénérés 7 459 \$ 7 903 \$ 5 284 \$ 6 288 \$ 4 407 \$

- par action 1,78 \$ 1,91 \$ 1,29 \$ 1,58 \$ 1,14 \$

Capitaux propres 54 163 \$ 49 805 \$ 44 268 \$ 38 685 \$ 33 747 \$

- par action 12,93 \$ 12,01 \$ 10,77 \$ 9,72 \$ 8,70 \$

Valeur sur le marché par action 9,95 \$ 11,15 \$ 6,75 \$ 10,00 \$ 4,40 \$

BÉNÉFICE NET (Millions \$) (avant élément extraordinaire)

VALEUR SUR LE MARCHÉ PAR ACTION

1996	3\$	1996	4,40\$
1997	5\$	1997	10,00\$
1998	4\$	1998	6,75\$
1999	7\$	1999	11,15\$
2000	6\$	2000	9,95\$

TABLE DES MATIÈRES

1	RENSEIGNEMENTS FINANCIERS
2	MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL
3	D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES
4-6	MESSAGE AUX ACTIONNAIRES
7-18	ANALYSES ET DISCUSSIONS DE LA DIRECTION
19	ÉTATS FINANCIERS
20	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS
	CENTRES DE DISTRIBUTION ET BUREAUX DE VENTES



GOODFELLOW

SPÉCIALISTES DU BOIS

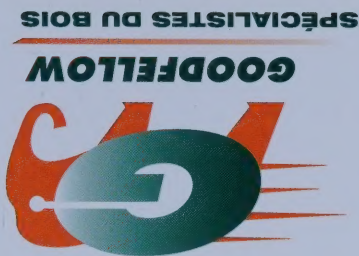
Réunion annuelle
des actionnaires
La réunion annuelle des
actionnaires aura lieu le
13 décembre 2000, à 10h au
Salon 5 de l'Hotel Sheraton,
1201, boul. René-Lévesque
Montréal (Québec)

**Notre priorité...
...servir nos clients juste-à-temps**



Avec les meilleurs produits :

- Charpentes solides en sapin de Douglas et en pruche
- Poutres en bois lamellé-collé
- Goodlam et poutres L.V.L.
- Bois d'œuvre séché, en cèdre, pin, épinette et bois franc.
- Toutes qualités et dimensions
- Bois et contreplaqué traités sous pression au ACC K33 ou ignifugés au Pyro-Guard
- Parement prête-à-poser avec le procédé Machinecoat d'Olympic en cèdre, pin, SmartSystem et fibrociment CertainTeed
- Planchers de bois franc Bruce, Hartco, Premier, Traffic Zone, Carnival, Goodfellow Original, Goodfellow International, Goodfloor Legacy, Kronopol, Polimeler; Planchers de bois franc d'ingénierie pour condominiums Bruce, Hartco



- PANNEAUX :**
- Tous types de contreplaqués gauffrés
 - de mélamine Flakeboard,
 - Columbia et Panolam
 - en bois franc
 - Stratifiés pour balcon Goodeck
 - pour enseignes en Crezon, MDO, Intecel et Interfoam
 - en fibre de densité moyenne MDF Superior et Canfibre
 - de particules ignifuges Duraflake
 - de particules Tafisa
 - à formes Pourform
 - Advantech pour planchers et murs
 - Fibre de paille Isobord
 - en Cèdre aromatique
 - Acoustiques, Sonopan

- PRODUITS SPÉCIALISÉS :**
- Sous-plancher Fiberoak,
 - Riverside Ulay et Prolay
 - Tuiles de plafond Armstrong
 - Revêtement Typar II
 - Tissé de jardinage Typar
 - Matériaux d'isolation Isolofam, Atlas, Thermo-Foil et Roxul
 - Grilles et clous Keystone
 - Poignées et serrures Kwikset
 - Plancher de terrasse TimberTech
 - Clous et vis en acier inoxydable

www.goodfellowinc.com
info@goodfellowinc.com

SPÉCIALISTES DU BOIS

GOODFELLOW



RAPPORT ANNUEL 2000